

VdL

Verniciatura del Legno

WFM Wood Finishing MAGAZINE

LA PRIMA RIVISTA DEDICATA ALLE SOLUZIONI DEI PROBLEMI DI VERNICIATURA DEL LEGNO | THE FIRST MAGAZINE DEDICATED TO WOOD FINISHING SOLUTIONS

IMPIANTI DI VERNICIATURA E APPASSIMENTO DI ULTIMA GENERAZIONE, PER COMPLETARE L'AMMODERNAMENTO DEL CICLO PRODUTTIVO ALLA TINO SANA.
THE LATEST GENERATION COATING AND FLASH-OFF SYSTEMS FOR COMPLETING THE MODERNISATION OF THE PRODUCTION CYCLE AT TINO SANA.

SISTEMA DI VERNICIATURA CARTESIANO, LA RISPOSTA ALLE ESIGENZE DI OMOGENEITA' E FLESSIBILITA' DI PRODUZIONE.

CARTESIAN COATING SYSTEM, THE RESPONSE TO THE NEED FOR HOMOGENEITY AND FLEXIBLE PRODUCTION.

RIDUZIONE DEI CONSUMI DI VERNICE E MIGLIORAMENTI ESTETICI DI FINITURA, GRAZIE ALL'ELIMINAZIONE DELLE CARICHE STATICHE DI DISTURBO.

REDUCTION IN THE CONSUMPTION OF COATINGS AND A BETTER-LOOKING FINISH, THANKS TO THE ELIMINATION OF DISTURBING STATIC CHARGES.

TORNA L'ATTENZIONE SULL'INQUINAMENTO INDOOR
ATTENTION RETURNS ON INDOOR POLLUTION



Sirca

SAYERLACK
INNOVATIVE WOOD SOLUTIONS

KREMLIN REXSON

finiture

ICA

ICRO

makor
GROUP

NOXORSOKEM GROUP

Salchi
Wood Coatings

La Rivista del Colore Spa Via Torri Bianche 3P 20059 Vimercate MI

165

novembre - dicembre 2009
november - december 2009

anno XXVIII

resi
mittente

CMP Roserio Milano

“Abbiamo visto la crisi da lontano e ci siamo preparati ad affrontarla”

“We saw the crisis coming and we prepared for it”

Presente, futuro, innovazione secondo Adriano Teso, presidente del Gruppo IVM, in un'intervista ad Adello Negrini
Present, future, innovation according to Adriano Teso, president of the IVM Group, in an interview with Adello Negrini

AN – Oggi è scontato iniziare l'intervista a un grande imprenditore, chiedendogli come il suo gruppo stia vivendo l'attuale situazione congiunturale e cosa pensi che accadrà da qui in avanti.

AT – Sto vivendo l'attuale crisi come tutte le persone che, capaci di un minimo di analisi sulle cause di ciò che sta avvenendo, sanno che non abbiamo ancora toccato il fondo (parlo di economia generale), e che nei prossimi mesi s'incrementeranno ancora la disoccupazione e le tensioni finanziarie per le aziende che non si sono accostate a questa crisi preparate, sapendo che cosa sarebbe successo.

Noi ci stiamo comportando con grande prudenza, grande attenzione. Che cosa abbiamo fatto? Avendo visto questa crisi da lontano (già due anni fa era possibile) – io stesso ho scritto diversi articoli sull'argomento – abbiamo tagliato gli investimenti, limitandoci a investire solamente in ambiti che avrebbero dato dei risultati a breve-medio termine e non a lungo termine (come invece avevamo sempre fatto). Abbiamo invece incrementato gli investimenti in ricerca e sviluppo, dedicando completamente l'area di Bareggio a questa attività e

AN – These days it is taken for granted that an interview with the proprietor of a large company starts by asking him how his group is dealing with the current economic conditions and what he thinks will happen in the future.

AT – I am experiencing this crisis like everyone else who, after a minimum reflection on the causes of what is happening, know that we have not yet touched bottom (I am talking about the economy in general), and that in the coming months unemployment will increase once more, as will financial stresses for the companies that were not really prepared for this crisis, aware of what would have been coming. We are being extremely prudent right now.

What have we done? Having seen this crisis coming (it was already possible two years ago) – I myself wrote various articles about the subject – we have cut investments, limiting ourselves to investing only in areas that would provide short-medium term results and not long-term ones (as we have always done). On the other hand, we have increased investments in research and development, dedicating the area in Bareggio to this and hiring another thirty researchers.



assumendo un'altra trentina di ricercatori. Abbiamo comunque investito in 2-3 anni circa 30 milioni di euro per nuovi impianti, laboratori e quant'altro, tenendoci estremamente liquidi: il nostro indebitamento bancario è vicino allo zero e questo ci permette di affrontare qualsiasi burrasca futura. Ciò ci ha anche permesso di non effettuare nemmeno una sola giornata di cassa integrazione o licenziamenti per ridimensionare gli organici.

Per quanto riguarda la produttività e il miglioramento del tutto, l'abbiamo sempre fatto e continuiamo a farlo.

AN – Verrebbe da dire che, anche in questo caso, "prevenire è meglio che curare".

AT – Certo: la prima qualità di chi fa impresa, è il saper vedere uno scenario futuro nel quale muoversi, perché la propria attività è sempre relativa a quello che ci accade intorno, a quello in cui siamo immersi e quindi è sempre doveroso prevedere gli andamenti economici del settore, dei clienti, dei concorrenti, dei fornitori, ma anche dello Stato, e quindi comportarsi di conseguenza.

AN - Quali sono, secondo lei, le cause dei capitolomboli anche di grosse industrie, oggi purtroppo così frequenti?

AT – I capitolomboli anche di grosse industrie, vogliono dire che certamente queste imprese avevano delle debolezze, che sono sempre correlate al concorrente: significa cioè che queste imprese avevano dei concorrenti più forti. Le principali cose da tenere sott'occhio sono sempre: la capacità finanziaria – la produttività – lo sviluppo dei prodotti – la competitività "sul fare i prezzi" e i servizi, affinché il cliente ci riconosca come miglior fornitore. Per vedere un proprio futuro, bisogna essere vincenti in particolare nell'attenzione a questi ambiti.

AN – Parliamo ora di prodotti vernicianti: il mercato italiano delle vernici per legno, da sempre ai vertici mondiali, ha iniziato a vivere il cambiamento "solvente-acqua" da quasi dieci anni in modo, se non deciso, più apprezzabile che in precedenza. Il suo gruppo come ha vissuto e come vive il cambiamento?

AT – Il cambiare è sempre faticoso per il cliente. Però nella cultura del mondo delle vernici, anche nostra, c'è inevitabilmente la voglia di cambiare: gli oltre 200 ricercatori del nostro gruppo sono per così dire "pagati per cambiare", per cambiare in meglio, per ottenere risultati. Certo, proporre ai clienti dei cambiamenti non è facile, perché ci sono investimenti impiantistici preesistenti e modi di gestire la qualità e i processi di verniciatura in maniera diversa: in ogni caso si tratta di uno sforzo complessivo importante e non rapidissimo.

In any event, in 2-3 years we have invested about 30 million euros for new plant, labs and the like, maintaining a high degree of liquidity: we have basically zero bank debts and this allows us to face almost any future storms. This has also allowed us to have not even one day of redundancy or dismissals in order to downsize. As far as productivity and an all-round improvement is concerned, we have always done this and we will continue to do so.

AN – Meaning that, also in this case, "prevention is better than a cure".

AT – Certainly: the number one quality of a company manager is being able to see a future scenario in which to move, because one's business is always effected by what is going on around you, by the contexts we are immersed in and therefore it is always a duty to foresee the economic state of the sector, of the clients, of the competition, of the suppliers, and also of the State, and then to act based on this.

AN – In your opinion, what are the causes of the failings of also large industries, which is something that is all too frequent these days?

AT – The collapse of even large companies means that for sure these companies had some weaknesses, which are always related to the competition: meaning that these companies had stronger competitors. The main things to keep an eye on are always: financial capacity – productivity - product development – competitiveness and services, so that the client recognises us as the best supplier. To see one's future, you need to be successful especially in these areas.

AN – Let's talk now about coating products: the Italian wood coatings market, which has always been at the top, started to experience the changeover from solvent to water that has been going on for almost ten years ago in a manner that is more perceptible than in the past, even though not exactly in decisive manner. What has been your group's experience of this changeover?

AT – Change is always strenuous for the client. However in the coatings industry there is inevitably a desire to change: the more than 200 researchers in our group are, so to speak, "paid to bring about change", to bring about positive changes, to obtain results.

Of course, to propose change to our clients is not easy, because there have already been investments in existing systems, and the ways of controlling quality and the coating processes in a different way: in any case this requires a lot of energy and does not take place very quickly.

Noi, più ancora che sulle vernici all'acqua, delle quali siamo comunque tra i primi produttori europei in termini di vendite e di servizio, puntiamo su vernici che non hanno bisogno di alcun solvente: vernici liquide che una volta applicate diventano solide a emissione zero. Si tratta della migliore soluzione economica e ambientale che esista. Stiamo ottenendo dei buoni successi e clienti molto importanti utilizzano questi prodotti soprattutto per la verniciatura di interni di cassetti, armadi e via dicendo, in modo da evitare fin dal primo giorno lo sgradevole impatto dei residui di evaporazione che esistono con qualsiasi prodotto. Più in là di un prodotto al 100% di solido e senza emissione, a noi sembra, non si può andare; certo, anche in questo caso, come per tutte le innovazioni, bisogna conoscere bene le tecniche applicative e approfondire correttamente il tutto: i nostri tecnici di assistenza al mercato (quasi un centinaio) sono accanto ai nostri utilizzatori per fornire loro tutta l'assistenza necessaria.

AN – Il futuro di questi prodotti oggetto della vostra ricerca?

AT - Si tratta, ripeto, di prodotti di nuova generazione, che avranno bisogno di tempo per affermarsi completamente, rendendosi prima di tutto disponibili per ogni tipo di applicazione: attualmente rullo e velo non danno problemi. In termini di mercati di riferimento, questi prodotti sono soprattutto ora per le medie-grandi industrie, notoriamente le più sensibili alle novità.

☞ Segnare 4 su cartolina informazioni

We, more than towards waterborne coatings, of which we are one of the top European producers in terms of sales and service, are directing our energies to coatings that have no need of any solvent: liquid coatings that once applied become solid with zero emissions. This is the best economic and environmental solution that there is. We are getting good results, and very important clients use these products, especially for coating the insides of drawers, cupboards and so on, so as to avoid right from day one, the unpleasant impact of the residues of evaporation that there are with any product. We feel that you cannot get better than a 100% solid product with zero emissions; of course, also in this case, as with all innovation, you need to know the application technologies and have good in-depth understanding of them all: our technical assistants (almost one hundred) provide our clients with all the help they need.

AN – What is the future of these products?

AT – These, I repeat, are new generation products, that will need time to become fully established, becoming above all available for every type of application: currently, roller and curtain are not a problem. In terms of market reference, these products are now mainly for the medium-large industries, notoriously the most sensitive to new changes.

☞ Mark 4 on information card

Federica Teso alla guida del gruppo

La direzione generale del gruppo è da anni delegata alla vice-presidente Federica Teso, che sta sviluppando il cambio generazionale del top management.

Negli ultimi anni si è formata una équipe internazionale di quarantenni, tra i quali numerose donne anche a livello di direzione generale di aziende del gruppo, che stanno man mano sostituendo chi ha cessato le attività operative.



Federica Teso.

Federica Teso at the head of the group

The general management of the group has for some years now been delegated to the vice-president Federica Teso, who is carrying out a general change in the top management.

In recent years an international team of people in their 40's, including many women also at the management level of the group, who are gradually replacing those have retired.

AQUATECH® ESSENZA

DESIGN E NATURA



AQUATECH® ESSENZA
FINITURA ALL'ACQUA ESENTE
DA EMISSIONI AD EFFETTO NATURALE
PER MOBILI E COMPLEMENTI D'ARREDO

AQUATECH® Essenza di ILVA è il risultato della ricerca IVM Chemicals di una vernice all'acqua, completamente esente da emissioni, in grado di lasciare il legno inalterato alla vista ed al tatto, e al tempo stesso capace di conferire ai supporti la massima protezione e resistenza chimico-fisica.

AQUATECH® Essenza consente di realizzare elementi d'arredo in cui la bellezza naturale del legno è in primo piano, per ambienti di design dedicati a chi predilige uno stile abitativo contemporaneo e naturale.

La sua eccellente trasparenza e il particolare effetto anti-riflesso conferiscono al legno un aspetto naturale, senza rinunciare alle performance di protezione delle migliori vernici tradizionali.



AN IVM CHEMICALS' BRAND **ivm** Chemicals
coatings & polymers technologies



ILVA

**tecnologie responsabili
per la verniciatura del legno**

IVM Chemicals srl - Divisione ILVA - V.le della Stazione, 3 - 27020 Parona (PV), Italia

www.ilva.it - ilvapolimeri@ilvapolimeri.com